

## **Analisis Strategi Pengembangan Usaha Minuman Tradisional Beralkohol (Sopi) Di Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah Kabupaten Timor Tengah Utara**

*Analysis of Development Strategy for Traditional Alcoholic Beverage (Sopi) Business in Maubesi Village, Insana Tengah District, North Central Timor Regency*

**Frederic W. Nalle<sup>1</sup>**

**Dorenci Sila<sup>2</sup>**

[fredericnalle@gmail.com](mailto:fredericnalle@gmail.com)<sup>1</sup>

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Timor*

### **Abstract**

*The objective to be achieved in this research is how business people are able to formulate a strategy for developing small industries of traditional alcoholic beverages. The population in this study were all small-scale traditional alcoholic beverage industry players in Hamlet A, Maubesi Village, Insana Tengah District, Timor Tengah Utara Regency, which numbered approximately 50 people. Because the population in this study is very limited the sampling technique is done by using a census where all members of the population are made as sample members. The analytical tool used is to use the SWOT Analysis technique, namely by identifying various strengths, weaknesses, opportunities and threats, then quantified in order to find the right strategy in the business development effort. The analysis shows that the right strategy for these business actors is the WO (Weakness and Opportunities) strategy.*

**Keywords:** *Traditional Alcoholic Beverages, Sopi, SWOT Analysis*

### **Abstrak**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian adalah bagaimana pelaku usaha mampu merumuskan strategi pengembangan industri kecil minuman tradisional beralkohol. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku industri kecil minuman tradisional beralkohol di Dusun A, Desa Maubesi, Kecamatan Insana Tengah, Kabupaten Timor Tengah Utara yang kurang lebih berjumlah 50 orang. Dikarenakan populasi dalam penelitian ini sangat terbatas maka teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan cara sensus dimana seluruh anggota populasi dijadikan sebagai anggota sampel. Alat analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan teknik Analisis SWOT, yaitu dengan mengidentifikasi berbagai kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman, kemudian dikuantifikasikan agar dapat menemukan strategi yang tepat dalam upaya pengembangan usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi yang tepat bagi pelaku usaha ini adalah strategi WO (*Weakness dan Opportunities*).

**Kata Kunci:** *Minuman Tradisional Beralkohol, Sopi, SWOT Analisis*

### **Pendahuluan**

Minuman tradisional beralkohol atau yang populer pada masyarakat Timor khususnya di Kabupaten Timor Tengah Utara diistilahkan dalam bahasa daerah (dawan) sebagai “sopi” atau “tuanakaf” adalah sebuah industri rumah rakyat berskala kecil yang sudah dilakukan sejak lama kurang lebih 300 tahun yang lalu. Minuman ini diproduksi secara tradisional melalui proses penyulingan dengan menggunakan pohon lontar, nira atau tuak sebagai bahan baku. Minuman “sopi” bukan saja dikenal sebagai simbol kekeluargaan, keakraban, kebersamaan tapi juga merupakan peradaban masyarakat Timor Barat dalam realitas sosial kemasyarakatan.

Dominggus Elcid, et all (2013), dalam penelitiannya mengungkapkan bahwa dalam *On the Ethnology of Timor - Laut* yang dipublikasikan di *Journal of the Anthropological Institute of Great Britain and Ireland* tahun 1882 atau tepatnya 136 tahun lalu, seorang etnolog bernama H. O. Forbes menemukan praktek produksi dan konsumsi sopi yang lazim. Sopi menjadi barang mewah secara ekonomi dan mahal nilai sosial, politik, dan budaya. Dalam artikel ini penulis melukiskan dengan indah tentang seorang bidan yang membantu melahirkan tiap anak akan mendapatkan sebuah piring yang diletakan dalam kulit kura-kura bersama sepuluh daun sirih dan 20 pinang dan satu sarung. Sedangkan orang yang

memandikan seorang anak yang baru lahir akan mendapatkan sebotol sopi yang sumbernya berasal dari pohon tuak. Selanjutnya dijelaskan bahwa William Blight dalam *A Voyage to the South Sea* menunjukkan bahwa Orang Timor sudah minum arak ketika mereka tiba di Kupang tahun 12 Juni 1789.

Dari hasil penelitian tersebut membuktikan bahwa sopi atau dalam bahas dawan distilahkan sebagai “tua nakaf” merupakan salah satu usaha warisan nenek moyang yang secara turun temurun telah dilakukan ratusan tahun yang lalu. Mengindikasikan bahwa di tengah nilai kultural yang begitu kuat dalam berbagai ritual adat dengan turut menghadirkan sopi sebagai simbol kebersamaan, berdampak pada aspek *supply* dan *demand* dan mampu menghidupi para produsen sopi.

Dalam wawancara yang dilakukan oleh penulis di Desa Maubesi Kecamatan Insana dengan beberapa produsen, misalnya Bapak Fidelis Tas’au mengatakan bahwa : Setiap tahun terlebih terhitung dari bulan juni sampai dengan bulan november, permintaan sopi sangat tinggi. Akibatnya mereka terpaksa harus meninggalkan kebunnya dan fokus dalam memproduksi sopi untuk memenuhi permintaan konsumen.

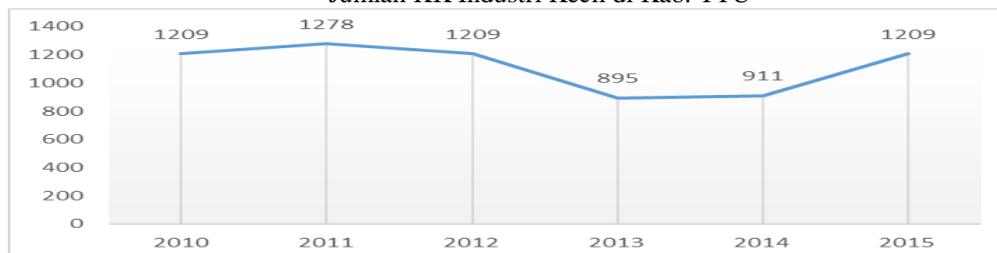
Usaha ini sangat potensial untuk dikembangkan akan tetapi terbentur dengan regulasi pemerintah yang tidak menguntungkan. Seringkali yang menjadi korban “keganasan” aparat dalam melakukan razia adalah mereka sebagai produsen pertama akan tetapi para pedagang perantara (*trader*) yang memiliki modal besar justru lebih menikmati *margin* keuntungan yang besar dalam mata rantai tata niaga.

Hal senada juga disampaikan oleh Nikolas Ka’doni, Beliau mengatakan bahwa :

*“Jujur saja menjadi produsen sopi ini sudah saya lakukan sejak dulu. Boleh dikatakan usaha ini merupakan jenis usaha warisan dari nenek moyang kami. Setiap tahun selain bekerja di kebun, bila musim panas tiba saya menjadi produsen sopi. Penghasilan terbesar justru berasal dari hasil jual sopi. Dua orang anak saya, saya berhasil menyolahkan mereka hingga perguruan tinggi dari hasil jual sopi. Begitu juga dengan keluarga yang lain. Mereka menghidupi keluarganya dari pohon lontar. Kadang kami terpaksa harus melawan aparat dengan berbagai cara untuk tetap bertahan dengan usaha ini”*.

Badan Pusat Statistik (2018) merilis data bahwa khususnya di Kabupaten Timor Tengah Utara selama periode analisis (2010-2015) usaha rakyat dengan menggunakan pohon tuak atau nira sebagai bahan baku, jumlah kepala keluarga yang melakukan jenis usaha ini cukup tinggi, akan tetapi sangat berfluktuasi bahkan cenderung stagnan. Realitas mengungkapkan bahwa hasil penyulingan pohon nira (tuak) bukan saja semata menghasilkan produk sopi akan tetapi juga digunakan untuk menghasilkan varian produk lain seperti cuka, gula air dan juga gula lempeng (*brown sugar*). Untuk lebih jelasnya maka dapat dilihat dalam gambar 1 di bawah ini.

Gambar 1  
Jumlah KK Industri Kecil di Kab. TTU



Sumber : Badan Pusat Statistik (Data Diolah Tahun 2018)

Berdasarkan hasil kajian lapangan dan wawancara dengan beberapa orang responden dapat ditarik kesimpulan bahwa fluktuasinya jumlah kepala keluarga yang terpaksa migrasi ke usaha sektor lain karena ada beberapa permasalahan mendasar yang perlu disikapi bersama pemerintah sebagai pemilik otoritas penentu kebijakan publik.

*Pertama;* dikarenakan minuman ini merupakan jenis minuman tradisional yang tidak memiliki labelisasi dengan ukuran standarisasi kadar alkohol pada umumnya maka tetap dipandang sebagai minuman ilegal dan sering dilakukan razia oleh para penegak hukum. Upaya razia yang dilakukan oleh pihak Kepolisian ini merupakan sikap intimidatif terhadap produsen sopi secara langsung menekan produksi (*supply*) padahal di sisi lain permintaan (*demand*) tetap tinggi. Ada ketidaknyamanan dalam melakukan usaha dengan beban resiko (kerugian) maupun ancaman tindak pidana kurungan penjara yang cukup tinggi.

*Kedua,* Makin berkurangnya ekologi pohon lontar mengakibatkan makin minimnya jenis usaha ini dikembangkan. Kondisi ini disebabkan oleh sebagian umum masyarakat menjadikan batang pohon lontar (tuak) untuk digunakan sebagai tiang penyangga rumah, bahkan daunnya juga digunakan sebagai pengganti seng dalam membuat atap rumah di desa. Sadar atau tidak kondisi ini juga turut berpengaruh terhadap eksistensi usaha minuman tradisional beralkohol.

*Ketiga,* Meskipun usaha minuman tradisional beralkohol memiliki prospek yang sangat menjanjikan, namun persebarannya masih sporadis dan belum terorganisir secara baik. Para produsen sopi menjalankan usahanya tanpa tujuan jangka panjang. Usaha sangat minimalis, mengandalkan keterampilan yang tradisional, teknologi sederhana dan bahan baku yang terbatas. Itulah sebabnya, usaha minuman beralkohol di Kabupaten Timor Tengah Utara pada umumnya bersifat musiman. Bahkan dari sisi legalitas, usaha ini masih termasuk ilegal karena sering dijatuhi sanksi ketika aparat melakukan *sweeping*.

Untuk menciptakan strategi pengembangan bisnis yang berorientasi pada tujuan jangka panjang tentu membutuhkan analisis yang komprehensif, baik internal maupun eksternal. Dari sisi internal, dapat diidentifikasi faktor-faktor yang berupa kekuatan dan kelemahan. Sedangkan dari aspek eksternal, dibutuhkan pemetaan ancaman dan peluang. Sejatinya, masa depan usaha minuman beralkohol membutuhkan alat analisis berupa SWOT.

Berdasarkan wawancara dan observasi yang peneliti lakukan dengan dua orang yang memproduksi minuman tradisional beralkohol di Desa Maubesi Kecamatan Insana, yaitu Bapak Fidelis Tas'au dan Nikolas Ka'doni ditemukan beberapa faktor internal dan eksternal. Faktor internal, teruma kekuatan berkaitan dengan keterampilan masing-masing pemilik usaha, bahan baku yang dimiliki sendiri dan kelemahan berupa bahan baku tersedia musiman, peralatan produksi sederhana dan belum memiliki izin usaha. Selanjutnya, yang berhubungan dengan faktor eksternal, terumata peluang dapat dirincikan demikian: tersedia modal untuk mengembangkan usaha, instansi pemerintah yang melayani perijinan produksi alkohol dan tersedia teknologi modern. Sedangkan ancaman, dapat berupa iklim yang tidak menentu, kepunahan bahan pohon pemasok dan melimpahnya minuman beralkohol produk luar daerah.

Melihat prospek dan permasalahan yang ada pada industri minuman tradisional beralkohol, maka diperlukan strategi-strategi untuk mengembangkan industri kecil tersebut. Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka peneliti akan mengembangkan sebuah penelitian dengan judul: Strategi Pengembangan Industri Kecil Minuman Tradisional Beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah Kabupaten Timor Tengah Utara.

Tujuan dalam penelitian adalah bagaimana baik pihak pemerintah maupun pelaku usaha mampu merumuskan strategi pengembangan industri kecil minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah Kabupaten Timor Tengah Utara.

## Metode

Penelitian ini dilaksanakan tepatnya di Dusun A, Desa Maubesi, Kecamatan Insana Tengah, Kabupaten Timor Tengah Utara dan waktu penelitian dilakukan selama 1 bulan yaitu terhitung mulai dari bulan november sampai dengan bulan desember tahun 2018.

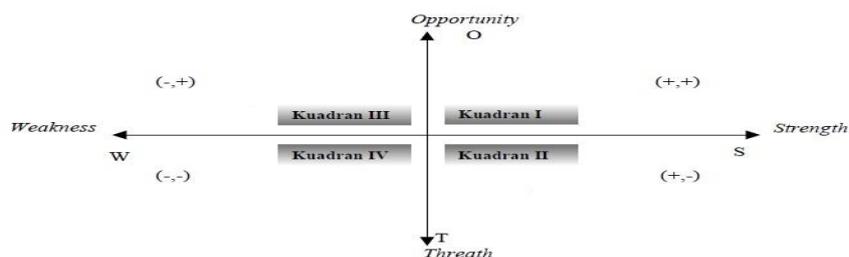
Selanjutnya, yang merupakan populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku industri kecil minuman tradisional beralkohol di Dusun A, Desa Maubesi, Kecamatan Insana Tengah, Kabupaten Timor Tengah Utara yang kurang lebih berjumlah 50 orang. Dikarenakan populasi dalam penelitian ini sangat terbatas maka teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan cara sensus dimana seluruh anggota populasi dijadikan sebagai anggota sampel.

Adapun tehnik yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian antara lain dilakukan dengan cara; (1) angket yaitu berupa daftar pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh keterangan dari sejumlah responden; (2) dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data sekunder melalui dokumen- dokumen tertulis. (3) wawancara; merupakan sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara (*interview*) untuk memperoleh informasi dari terwawancara (Arikunto, 2006: 155).

Alat analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan SWOT analisis yaitu dengan mengidentifikasi semua indikator kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi pelaku usaha dalam megembangkan jenis usaha ini.

Selanjutnya, dari hasil perhitungan di atas maka langkah selanjutnya adalah dengan menginterpretasikan ke dalam tabel perhitungan dan Matriks Diagram SWOT. Untuk lebih memahami bagaimana cara perhitungan dan interpretasinya maka dapat dilihat dalam gambar di bawah ini :

Gambar 2. Matriks Kuadran SWOT



Sumber ; Rangkuti, 2009

Dari Gambar 2 diatas dapat diketahui bagaimana penerapan strategi pengambilan keputusan bagi perusahaan berdasarkan posisi dari hasil perhitungan kuantitatif, yang tereduksi dalam Matriks Kuadran SWOT yang selanjutnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Kuadran I (positif, positif)  
Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang, Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Progresif**.
2. Kuadran II (positif, negatif)  
Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Diversifikasi Strategi**.
3. Kuadran III (negatif, positif)  
Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Ubah Strategi**, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya.

4. Kuadran IV (negatif, negatif)  
 Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah **Strategi Bertahan**.

## **Pembahasan**

### **Uji validitas**

Sebelum data dianalisis, dilakukan *Test of Validity* untuk mengetahui apakah alat ukur yang telah disusun valid atau tidak. Dari sejumlah pertanyaan yang diajukan kepada responden, kemudian dikelompokkan berdasarkan indikator yang ada dalam analisis *Internal Factory Analysis Summary* (IFAS) yang terdiri dari **Kekuatan dan Kelemahan**, serta dengan menguji indikator yang ada dalam *Exsternal Factory Analysis Summary* (EFAS) dimana terdiri dari **Peluang dan Ancaman**

Validitas adalah alat ukur yang digunakan untuk mengukur valid tidaknya suatu instrumen (kuesioner). Untuk menentukan suatu item layak digunakan atau tidak maka batas nilai minimal korelasi sebesar 0,30. Semua item pertanyaan yang mencapai koefisien korelasi minimal 0,30 daya pembedanya dianggap memuaskan. Jadi item yang memiliki nilai koefisien korelasi dibawah 0,30 dianggap tidak valid (Priyatno, 2013).

Berikut disajikan hasil perhitungan validitas dengan menggunakan *SPSS for windows release 22,0*.

**Tabel 1**  
**Hasil Pengujian Validitas Data**

Dimensi	Butir Pearson Correlation I	Corrected Item-Total Correlation	Status
Kekuatan ( <i>Strenght</i> )	S.1	<b>0,544</b>	Valid
	S.2	<b>0,645</b>	Valid
	S.3	<b>0,725</b>	Valid
	S.4	<b>0,532</b>	Valid
Kelemahan ( <i>Weakness</i> )	W.1	<b>0,352</b>	Valid
	W.2	<b>0,502</b>	Valid
	W.3	<b>0,530</b>	Valid
	W.4	<b>0,378</b>	Valid
	W.5	<b>0,426</b>	Valid
	W.6	<b>0,528</b>	Valid
Peluang ( <i>Opportunities</i> )	O.1	<b>0,645</b>	Valid
	O.2	<b>0,844</b>	Valid
	O.3	<b>0,422</b>	Valid
	O.4	<b>0,663</b>	Valid
Ancaman ( <i>Threats</i> )	T.1	<b>0,862</b>	Valid
	T.2	<b>0,914</b>	Valid
	T.3	<b>0,730</b>	Valid
	T.4	<b>0,514</b>	Valid

Sumber :Hasil analisis olahan data primer dengan SPSS 22,0

Berdasarkan hasil pengujian validitas data maka dapat diketahui bahwa dari 18 item pertanyaan yang diuji, semuanya terbukti valid dikarenakan nilai korelasi *pearson* pada kolom *Corrected Item – Total Correlation* > 0,30 sehingga layak untuk dilakukan pengujian statistik lanjutan

### **Uji Reliabilitas**

Pengujian ini bertujuan untuk mengukur sejauh mana konsistensi dari suatu instrument penelitian. Suatu kuesioner dikatakan *reliable* apabila jawaban responden

terhadap pertanyaan tersebut konsisten dari waktu ke waktu. Hasil uji ini akan dinyatakan dalam koefisien *alpha*, yang berkisar antara angka 0 s.d 1. Semakin mendekati 1 sebuah alat ukur dikatakan semakin *reliable* dan sebaliknya (Sugiyono, 2007).

**Tabel 2**  
**Hasil Pengujian Reliabilitas Data**

<b>Dimensi</b>	<b>Koefisien Alpha</b>	<b>Status</b>
Kekuatan	0,780	Reliable Diterima
Kelemahan	0,603	Reliable Diterima
Peluang	0,814	Reliable Baik
Ancaman	0,875	Realibel Baik

Sumber: Hasil olahan data primer menggunakan program SPSS 22,0

Dari table di atas dapat dilihat besarnya koefisien untuk variabel Kekuatan sebesar 0,780 artinya konsistensi responden dalam menjawab pertanyaan sebesar 78,0 % dapat dipercaya dengan status realibel diterima. Sedangkan untuk variable kelemahan, koefisien *alpha* yang dihasilkan sebesar 0,603 artinya konsistensi responden dalam menjawab pertanyaan sebesar 60,3 % dapat dipercaya dengan status realibel diterima. Selanjutnya besarnya koefisien alpha untuk variabel peluang diperoleh sebesar 0,814 yang artinya bahwa konsistensi responden dalam menjawab pertanyaan sebesar 81,4% dapat dipercaya dengan status realibel baik. Sedangkan koefisien *alpha* untuk variable ancaman sebesar 0,875 atau konsistensi responden dalam menjawab pertanyaan sebesar 87,5 % dapat dipercaya status realibel dapat diterima.

### **Analisis SWOT**

Setelah dilakukan pengujian validitas dan realibilitas data dengan tujuan untuk memastikan bahwa instrument pengumpulan data yang telah dilakukan oleh penulis benar-benar valid untuk dilakukan analisis lanjutan, maka pada tahap ini dilakukan ANALISIS SWOT agar penulis mampu menemukan strategi yang tepat dalam pengembangan industri rumahan para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah Kabupaten Timor Tengah Utara. Dari hasil kajian dan temuan lapangan dari proses wawancara yang dilakukan, maka hasil identifikasi Faktor Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman adalah sebagai berikut :

- 1) Kekuatan
  - a) Pelaku usaha memiliki ketrampilan pengolahan “sopi”.
  - b) Bahan baku produksi yang melimpah.
  - c) Teknologi pengolahan “sopi” yang tergolong sederhana dan mudah.
  - d) Jenis produksi “sopi” yang tidak membutuhkan modal yang besar.
- 2) Kelemahan
  - a) Belum memiliki sistem manajemen produksi dan pemasaran yang memadai.
  - b) Hasil Produksi yang belum memiliki label kesehatan dari hasil uji laboratorium.
  - c) Belum memiliki izin produksi dari Lembaga Pemerintah ataupun Kepolisian.
  - d) Tenaga kerja yang tergolong terbatas.
  - e) Jumlah dan Kualitas Hasil Produksi yang sangat tergantung dari kondisi iklim dan alam.
  - f) Memiliki banyak pesaing usaha sejenis yang datang dari berbagai daerah.
- 3) Peluang
  - a) Pola tradisi masyarakat Timor yang selalu menghadirkan “sopi” dalam berbagai acara ritual adat baik untuk acara suka maupun duka.

- b) “Sopi” sebagai alternatif pilihan konsumen, akibat makin tingginya harga jual minuman beralkohol yang memiliki label kesehatan.
  - c) Secara kultural “Sopi” dipandang sebagai simbol persahabatan, kekeluargaan dan keakraban bagi masyarakat Timor.
  - d) “Sopi” juga memiliki mitos tersendiri, dimana dapat digunakan sebagai obat tradisional yang dipandang mampu menyembuhkan beberapa jenis penyakit, seperti gula darah.
- 4) Ancaman
- a) Makin banyaknya minuman beralkohol baik tradisional maupun yang berlabel, yang datang dari luar daerah sebagai pesaing.
  - b) Makin tegasnya Peraturan Pemerintah untuk melakukan *sweeping* terhadap minuman beralkohol yang tidak memiliki izin dan label kesehatan.
  - c) Ketersediaan bahan baku produksi “sopi” seperti pohon nira atau “tuak” yang makin lama ketersediaannya makin terbatas akibat program pembangunan yang masif.
  - d) Jenis usaha yang sulit diregenerasikan pada penerus berikutnya dalam keluarga akibat perkembangan zaman yang kian moderen.

### **Pemberian Bobot dan Rating**

Identifikasi pada faktor internal dan eksternal para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah setelah dianalisis, kemudian diberikan bobot dan rating. Susunan tabel berikut merupakan hasil analisis yang telah dilakukan pada usaha minuman tradisional beralkohol yang dapat digunakan dalam pelaksanaan strategi pemasaran.

**Tabel 3**  
**Faktor Strategi Internal (IFAS) Usaha Minuman Tradisional Beralkohol**  
**Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah**

No	Indikator	Bobot Item	Rating	Score (Bobot Item X Rating)
<b>I Faktor Kekuatan</b>				
1.	Pelaku usaha memiliki ketrampilan pengolahan “sopi” yang memadai.	0,124	4	0,496
2.	Bahan Baku Produksi yang melimpah.	0,117	4	0,468
3.	Teknologi Pengolahan “sopi” yang tergolong sederhana dan mudah.	0,113	3	0,339
4.	Jenis Produksi Sopi yang tidak membutuhkan modal yang besar.	0,117	3	0,351
<b>Total</b>				<b>1,654</b>
<b>II Faktor Kelemahan</b>				
1.	Belum memiliki sistem manajemen produksi dan pemasaran yang memadai.	0,095	4	0,380
2.	Hasil Produksi yang belum memiliki label kesehatan dari hasil uji laboratorium.	0,093	4	0,372
3.	Belum memiliki izin produksi dari Lembaga Pemerintah atau Kepolisian.	0,090	4	0,360
4.	Jumlah dan Kualitas Hasil Produksi yang sangat tergantung dari kondisi iklim dan alam.	0,091	3	0,273
5.	Tenaga kerja yang masih tergolong terbatas.	0,085	3	0,255
6.	Memiliki banyak pesaing usaha sejenis yang datang dari berbagai daerah.	0,075	2	0,150
<b>Total</b>				<b>1,790</b>
<b>Total Kekuatan + Kelemahan (1,654+1,790)</b>				<b>3,44</b>

Sumber : Hasil Olahan Data Primer Tahun 2018

Total bobot item x rating pada tabel di atas yang bernilai 3.44 diperoleh dari penjumlahan Bobot Item x Rating faktor kekuatan dan kelemahan, yang digunakan sebagai acuan titik kondisi internal pada usaha minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah. Hasil yang diperoleh adalah gambaran yang diberikan dan sekaligus dapat digunakan untuk melihat posisi perusahaan saat ini.

**Tabel 4**  
**Faktor Strategi Eksternal (EFAS) Usaha Minuman Tradisional Beralkohol Dusun A**  
**Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah**

No	Indikator	Bobot Item	Rating	Score (Bobot Item X Rating)
<b>I Faktor Peluang</b>				
1.	Pola tradisi masyarakat Timor yang selalu menghadirkan “sopi” dalam berbagai acara ritual adat baik untuk acara suka maupun duka.	0,150	4	0,600
2.	“Sopi” sebagai alternatif pilihan konsumen, akibat makin tingginya harga jual minuman beralkohol yang memiliki label kesehatan.	0,148	3	0,444
3.	“Sopi” juga memiliki mitos tersendiri, dimana dapat digunakan sebagai obat tradisional yang dipandang mampu menyembuhkan beberapa jenis penyakit, seperti gula darah dan kolesterol tinggi.	0,146	3	0,438
4.	Secara kultural “Sopi” dipandang sebagai simbol Kekeluargaan, Persahabatan dan Keakraban bagi masyarakat Timor.	0,152	2	0,304
<b>Total</b>				<b>1,786</b>
<b>II Faktor Ancaman</b>				
1.	Makin banyaknya minuman beralkohol baik tradisional maupun yang berlabel, yang datang dari luar daerah sebagai pesaing.	0,104	4	0,416
2.	Jenis usaha yang sulit diregenarisikan kepada penerus berikutnya dalam keluarga akibat perkembangan zaman yang kian moderen.	0,100	3	0,300
3.	Ketersediaan bahan baku produksi “sopi” seperti pohon nira atau “tuak” yang makin lama ketersediaannya makin terbatas akibat program pembangunan yang masif.	0,092	2	0,184
4.	Makin tegasnya Peraturan Pemerintah untuk melakukan <i>Sweeping</i> terhadap minuman beralkohol yang tidak memiliki izin dan label kesehatan.	0,106	1	0,106
<b>Total</b>				<b>1,006</b>
<b>Total Peluang + Ancaman (1,786 + 1,006)</b>				<b>2,79</b>

Sumber : Hasil Olahan Data Primer Tahun 2018

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diketahui bahwa untuk total skor kekuatan diperoleh nilai sebesar 1,654 sedangkan untuk kelemahan diperoleh total skor sebesar 1,790. Ini merupakan perolehan nilai pada Tabel IFAS. Sedangkan untuk Tabel EFAS dengan indikator Peluang diperoleh nilai sebesar 1,786 sedangkan untuk indikator ancaman diperoleh total skor sebesar 1,006. Berdasarkan hasil perhitungan ini, maka dapat disimpulkan bahwa untuk melihat bagaimana para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah bisa mengetahui dimana posisi mereka dan mampu

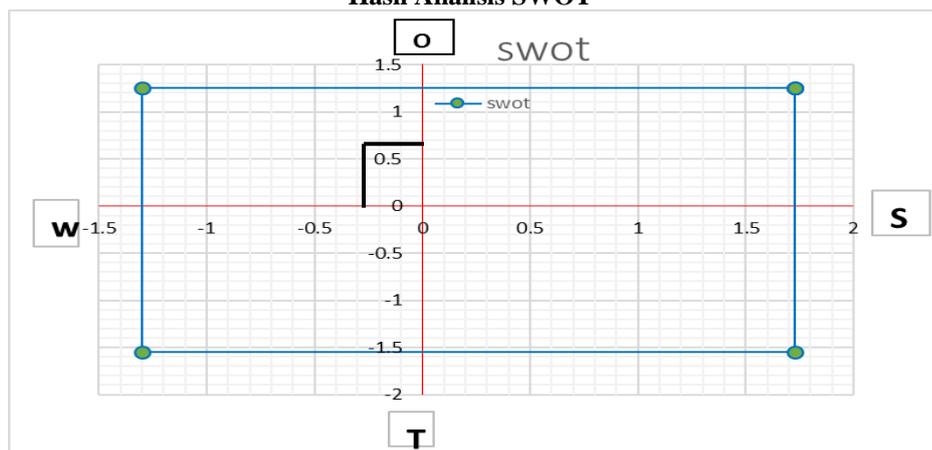
menemukan strategi pengembangan usaha kedepannya, maka dapat diinterpretasikan dalam hasil perhitungan seperti di bawah ini :

**Strength – Weakness :  $1,654 - 1,790 = - 0,136$**

**Opportunity – Threats :  $1,786 - 1,006 = 0,780$**

Dari hasil perhitungan kuantitatif di atas, maka langkah selanjutnya adalah menginterpretasikan ke dalam bentuk Diagram Kartesius (SWOT) untuk dapat mengetahui dimana posisi para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Desa Maubesi, sehingga bisa menjadi refleksi dalam penentuan strategi pengembangan kedepannya.

**Gambar 3**  
**Hasil Analisis SWOT**



Sumber : Hasil Olahan Data Primer Tahun 2018

Dari hasil analisis SWOT kuantitatif di atas maka para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah berada pada Kuadran 3 (Negatif-Positif). Posisi ini menandakan bahwa para pelaku usaha minuman tradisional berada pada posisi yang lemah namun sangat berpeluang.

Menyadari akan hasil temuan empiris lapangan dan analisis kuantitatif di atas, maka berkaitan dengan sejumlah indikator kelemahan pada jenis usaha ini, adapun langkah-langkah strategis yang dapat dilakukan kedepannya antara lain :

1. Permasalahan belum memiliki sistem manajemen produksi dan pemasaran yang memadai, langkah strategis yang bisa ditempuh adalah :
  - a) Mengingat bahwa minuman tradisional di Pulau Timor “sopi” secara kultural dipandang sebagai simbol kekeluargaan, persahabatan dan juga keakraban dalam berbagai acara adat baik suka maupun duka, maka ini merupakan peluang pasar yang sangat besar. Tingkat konsumsi masyarakat Timor akan “sopi” sangat tinggi, akan tetapi perlu didukung dengan sistem manajemen produksi yang memadai serta tenaga ahli yang terampil. Utamakan kualitas produksi dengan menggunakan bahan baku yang baik.
  - b) Tetapkan harga yang kompetitif akan tetapi tidak mendatangkan kerugian, sebab jenis usaha ini merupakan jenis industri rumahan yang hampir dilakukan oleh setiap kepala rumah tangga di berbagai desa potensial penghasil “sopi”. Persaingan yang ketat akan mampu dimenangkan jika pelaku usaha menetapkan kualitas produksi menjadi faktor yang utama dan didukung dengan harga yang mudah dijangkau.
  - c) Gunakan media sosial dalam menjalankan promosi yang efektif.

- d) Coba pelaku usaha beranikan diri untuk menawarkan pemasarannya ke berbagai pihak distributor kelas menengah ke atas (seperti toko atau *hypermart*) asalkan didukung dengan sistem pengepakan yang baik dan higienis.
  - e) Walaupun cuma sebatas industri rumahan yang berskala kecil, akan tetapi terapkan sistem pelaporan keuangan yang baik, agar pelaku usaha bisa mengetahui berapa nilai margin keuntungan yang diperoleh.
2. Permasalahan hasil produksi yang belum memiliki label kesehatan dari hasil uji laboratorium, maka langkah solutif yang ditawarkan adalah sebagai berikut :
- a) Mengingat Desa Maubesi sudah cukup dikenal masyarakat luas sebagai daerah penghasil “sopi” di Kabupaten Timor Tengah Utara, maka para pelaku usaha seharusnya berani menggandeng kelompok akedemisi baik yang ada di Universitas Timor maupun Universitas yang ada di Kupang, untuk mendekati Dinas terkait baik itu dari Deperindagkop, Dinas Kesehatan dan lainnya, agar usaha ini dapat dijadikan sebagai usaha yang berlabel dan memiliki izin usaha yang sah. Upaya pendekatan dilakukan oleh kelompok akedemisi ini lewat berbagi kajian ilmiah (penelitian maupun pengabdian kepada masyarakat, *workshop*, seminar sehari, dll) agar turut melahirkan rekomendasi kebijakan yang membuktikan bahwa peluang usaha rumahan ini merupakan komoditi unggulan yang dapat menyumbang kontribusi berarti bagi peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) di Kabupaten Timor Tengah Utara.
  - b) Seiring waktu berjalan, ada pengakuan sebagian besar masyarakat bahkan boleh dikatakan sebagai “Mitos” bahwa ternyata “sopi” sebagai minuman tradisional masyarakat Timor diyakini mampu menyembuhkan beberapa jenis penyakit seperti gula darah dan kolesterol berlebih. Hal ini bisa dijadikan sebagai pintu masuk (*entry point*) bagi para pelaku usaha untuk mendekati Dinas Kesehatan sebagai Lembaga Pemerintah yang kompeten untuk melakukan pengujian medis dengan tes laboratorium yang ketat agar sekiranya jenis minuman tradisional ini bisa dipertahankan keberlanjutannya dan berdampak pula pada keberlangsungan pelaku usaha minuman tradisional beralkohol yang bermartabat, jika dilihat dari aspek legalitas formalnya.
3. Permasalahan belum memiliki izin produksi dari Lembaga Pemerintah atau Kepolisian, maka strategi yang ditawarkan adalah :
- a) Jenis usaha minuman tradisional beralkohol “sopi” yang ada di tengah masyarakat Pulau Timor, jika dilihat dari historisnya jenis industri rumahan ini juga merupakan kegiatan usaha “warisan” yang dilakukan secara turun temurun dalam tiap keluarga. Tidak berbeda dengan sektor pertanian, tenun ikat, penyulingan “sopi” juga adalah bentuk warisan usaha keluarga. Hal ini disebabkan kultur masyarakat kita yang memang sudah sangat lekat dengan minuman tradisional. Kegiatan usaha ini boleh dikatakan sebagai bentuk usaha yang sangat masif dan terang benderang dilakukan, akan tetapi tetap dipandang sebagai jenis usaha yang ilegal. Berdasarkan hasil wawancara, tidak sedikit dari mereka para pelaku usaha yang harus berurusan dengan Aparat Kepolisian karena sering menjadi korban penangkapan saat dilakukan *sweeping*. Ada yang berhasil dilepaskan kembali lewat berbagai proses negosiasi seperti cara damai/kekeluargaan, akan tetapi tidak sedikit pula para pelaku usaha yang dijebloskan ke dalam terali besi. Dari berbagai pengalaman yang ada, maka disini solusi yang ditawarkan oleh penulis adalah ; sudah seharusnya para pelaku usaha membentuk sebuah wadah organisasi perhimpunan pelaku usaha minuman tradisional yang sah dan terdaftar pada lembaga Pemerintah Kabupaten. Caranya adalah dengan meminta bahkan boleh dikatakan mendesak pemerintah untuk melegalkan jenis usaha yang sangat lekat dengan kultur masyarakat dan juga merupakan salah satu bentuk *local wisdom* yang dimiliki.

- b) Mengingat bahwa dengan didirikannya wadah organisasi akan mampu menjaga eksistensi, harga diri, harkat dan martabat, keamanan dan kenyamanan berusaha, mampu meminimalisir tindakan kesewenang-wenangan aparat kepolisian, serta menjamin keberlangsungan pelaku usaha minuman tradisional beralkohol, oleh karena itu pada *point* ini penulis cuma menyarankan agar organisasi yang akan dibentuk diberikan nama: **Persatuan Masyarakat Anti Feodalisme Untuk Negara = “Per-MAFUN”**. Adapun alasan yang mendasari nama ini dipilih karena penulis menilai cukup representatif dengan kultur Atoin Meto dan sangat “membumi” bagi masyarakat Pulau Timor.
  - c) Pelaku jenis usaha minuman tradisional beralkohol sangat banyak jumlahnya dan menyebar hampir di setiap pelosok desa, oleh karena itu, Penulis merasa sudah seharusnya dari Badan Legislatif Kabupaten Timor Tengah Utara harus mulai memikirkan dan menciptakan sebuah produk hukum berupa Peraturan Daerah (Perda) tentang minuman tradisional beralkohol sebagai “Payung Hukum” bagi pelaku usaha di bidang ini.
4. Permasalahan jumlah dan kualitas hasil produksi yang sangat tergantung dari kondisi iklim dan alam, maka penulis menyarankan beberapa langkah strategis yang antara lain adalah :
- a) Dikarenakan jenis usaha ini sangat membutuhkan bahan baku yang bersumber dari alam seperti pohon nira atau “tuak”, yang mana jenis pohon ini juga digunakan masyarakat sebagai bahan pendukung dalam membangun rumah hunian, maka penulis mengharapkan agar ada keseimbangan antara proses produksi dengan kelestarian alam. Lakukan gerakan menanam pohon dengan kegiatan reboisasi atau penghijauan. Selain itu jangan jadikan kayu pohon “tuak” sebagai tiang penyangga rumah, atau daunnya dijadikan sebagai atap rumah. Masyarakat harus memiliki barang substitusi agar usaha ini memiliki keberlangsungan dalam jangka panjang karena didukung oleh ketersediaan bahan baku yang memadai.
  - b) Dikarenakan kuantitas dan kualitas “sopi” juga sangat tergantung dari faktor alam (iklim/cuaca), maka sebaiknya para pelaku usaha memiliki teknik produksi yang bisa memadukan penggunaan teknologi modern dan cara tradisional untuk tetap mempertahankan ciri khas dari minuman ini.
5. Permasalahan tenaga kerja yang masih tergolong terbatas, maka langkah strategis yang bisa dilakukan adalah :
- a) Masyarakat di desa umumnya memiliki Modal Sosial yang cukup tinggi. Modal Sosial yang dimaksudkan seperti kebersamaan, kekeluargaan, kegotongroyongan, dan lain-lain. Menyadari akan potensi ini, maka dapat dijadikan sebagai peluang dalam membentuk Koperasi di tingkat desa. Fungsi Koperasi sangat bermanfaat dalam mendukung kegiatan usaha, baik untuk mendukung permodalan dan pemasaran. Termasuk didalamnya ada program untuk pelatihan terhadap tenaga muda potensial, agar melahirkan tenaga kerja terdidik dan terampil dalam memproduksi “sopi” yang berkualitas.
  - b) Berikan edukasi, tentang nilai-nilai positif maupun negatif yang bisa didapat dalam mengkonsumsi minuman tradisional beralkohol. Jenis usaha itu baik, akan tetapi perlu dibekali dengan pemahaman agar tercipta masyarakat yang sadar hukum.
6. Permasalahan memiliki banyak pesaing usaha sejenis yang datang dari berbagai daerah, langkah strategis yang bisa penulis rekomendasikan antara lain adalah :
- a) Tetapkan harga yang kompetitif atau mudah dijangkau, tanpa mendatangkan kerugian.
  - b) Lakukan efisiensi dalam proses produksi. Kurangi biaya yang tidak efisien untuk dapat menekan ongkos produksi, akan tetapi tetap mempertahankan kualitas.
  - c) Tetapkan strategi pemasaran yang profesional. Gunakan media sosial, agar bisa menciptakan peningkatan skala usaha, yang bukan saja dalam wilayah sendiri tapi bisa di ekspor ke luar daerah.

### Pembahasan Hasil Analisis SWOT Kuantitatif

Dari hasil analisis data SWOT kuantitatif dan interpretasi hasil diagram kartesius para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah di atas, maka dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Kondisi Internal pelaku usaha minuman tradisional beralkohol “sopi” dapat dilihat pada table 3 yang bernilai 3.44 diperoleh dari penjumlahan bobot item pada masing-masing indikator faktor kekuatan dan kelemahan penilaian responden dikalikan rating masing-masing indikator faktor kekuatan dan faktor kelemahan yang diberikan oleh pemilik. Kondisi internal perusahaan para pelaku usaha dinyatakan kurang baik atau menguntungkan dikarenakan nilai rata-rata faktor kekuatan yang sebesar 1,654, lebih rendah/kecil dibandingkan nilai rata-rata kelemahan perusahaan yang bernilai sebesar 1,790.
2. Kondisi eksternal pelaku usaha minuman tradisional beralkohol “Sopi” dapat dilihat pada table 4 yang bernilai sebesar 2,79 diperoleh dari penjumlahan bobot item pada masing-masing indikator faktor peluang dan ancaman penilaian responden dikalikan rating masing-masing indikator faktor peluang dan ancaman yang diberikan oleh pemilik. Kondisi eksternal perusahaan pelaku usaha dinyatakan baik karena nilai rata-rata faktor peluang perusahaan sebesar 1,786 lebih tinggi dibandingkan nilai rata-rata ancaman perusahaan yang sebesar 1,006.

Posisi perusahaan saat ini berada dalam posisi sel 2 yang menunjukkan stabilitas usaha. Pada sel 2 matrik internal-eksternal (IE) merupakan hasil dari titik temu koordinat antara nilai internal dan eksternal. Pelaku usaha minuman tradisional “Sopi” di Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah, memiliki nilai IFAS (Kekuatan dan Kelemahan) sebesar 3,44, yang dapat disimpulkan perusahaan dalam posisi yang kuat, akan tetapi kondisi eksternal (EFAS) yang ada cukup karna berada pada posisi nilai sebesar 2,79. Ini berarti bahwa posisi perusahaan industri rumahan minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah Kuat, akan tetapi memiliki kondisi Eksternal (Peluang dan Ancaman) yang cukup tinggi pula. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam gambar Matriks SWOT di bawah ini:

Gambar 4  
Matriks SWOT Analisis

	(4) Kuat	(3) Sedang	(2) Lemah	(1)
Tinggi	(1) Growth	(2) Growth	(3) Retrenchment	
3				
Sedang	(4) Stability <b>Posisi Pelaku Usaha</b>	(5) Growth	(6) Retrenchment	
2				
Rendah	(7) Growth	(8) Growth	(9) Retrenchment	

1

--	--	--

Sumber: Hasil Olahan Data Primer Tahun 2018

Berdasarkan matrik SWOT analisis di atas maka strategi dapat dijabarkan sebagai berikut:

**1) Strategi SO (*Strength dan Opportunities*)**

Strategi ini dilakukan untuk memanfaatkan kekuatan perusahaan guna menangkap peluang yang dimiliki perusahaan. Diharapkan agar para pelaku usaha bisa berinovasi dalam menemukan ramuan tradisional yang herbal dalam proses produksi, agar sekiranya mampu menghasilkan produk yang berkualitas pula. Tetapkan harga yang kompetitif serta jaminan kualitas pelayanan yang memadai agar konsumen merasa terpuaskan.

**2) Strategi ST (*Strength dan Threats*)**

Strategi ini diterapkan dimana kekuatan yang dimiliki perusahaan digunakan untuk mengatasi ancaman yang mungkin dapat dihadapi para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah. Bentuk koperasi di desa yang diyakini mampu menjadi wadah atau lembaga keuangan informal dalam mendukung pendanaan atau finansial dalam upaya pengembangan usaha. Selanjutnya, penulis merekomendasikan agar percepat proses perizinan yang sah agar jenis usaha ini legal di mata hukum sekaligus dapat menciptakan nilai tambah dalam peningkatan Pendapatan Asli Daerah (PAD) di Kabupaten Timor Tengah Utara.

**3) Strategi WO (*Weakness dan Opportunities*)**

Strategi ini diterapkan pada saat adanya peluang yang dimiliki perusahaan guna mengatasi ancaman usaha. Pelaku usaha harus melakukan inovasi untuk menangkap peluang yang ada agar mempunyai karakter dimata konsumen, serta menetapkan harga produk yang kompetitif agar tidak kalah dengan perusahaan lain. Oleh karena itu pelaku usaha minuman tradisional beralkohol “sopi” di Desa Maubesi perlu menerapkan serangkaian terobosan strategi guna memenangkan persaingan pasar yang antara lain seperti ; harus berani mencoba untuk menerapkan sistem manajemen yang lebih profesional dengan dukungan laporan keuangan perusahaan sesuai syarat akuntansi yang baik. Bentuk wadah organisasi dengan melibatkan seluruh pelaku usaha minuman tradisional “sopi” yang ada di Kabupaten TTU secara sah. Terus lakukan pelatihan dan regenerasi pada pengembangan jenis usaha minuman tradisional beralkohol “sopi” di tiap lokasi usaha.

**4) Strategi WT (*Weakness dan Threats*)**

Strategi ini diterapkan saat perusahaan harus mampu mengatasi kelemahan yang dimiliki perusahaan agar terhindar dari ancaman usaha yang akan dihadapi. Disini penulis rekomendasikan kebijakan agar proses penyulingan “sopi” harus dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas, didukung dengan penggunaan metode produksi yang memenuhi standar kesehatan. Selanjutnya berani menawarkan produk ke toko atau *hypermart* yang ada di Kota Kefamenanu dengan dukungan kemasan yang menarik dan higienis.

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: Nilai indikator kekuatan paling tinggi terdapat pada poin “Pelaku usaha memiliki ketrampilan pengolahan “sopi” yang memadai” dengan bobot sebesar 3,45 atau bobot item sebesar 0,124.

Nilai indikator peluang paling tinggi terdapat pada poin “Secara kultural “Sopi” dipandang sebagai simbol Kekeluargaan, Persahabatan dan Keakraban bagi masyarakat Timor” dengan bobot 3,45 atau bobot item 0,152 ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu secara maksimal menangkap pangsa pasar yang besar dan harus didukung dengan daya beli masyarakat. Selanjutnya nilai indikator ancaman paling tinggi terdapat pada poin “Makin tegasnya Peraturan Pemerintah untuk melakukan *sweeping* terhadap minuman beralkohol yang tidak memiliki izin dan label kesehatan” dengan bobot 2,46 atau bobot item 0,106.

Hasil analisis data mengenai posisi perusahaan dengan menggunakan analisis Diagram dan Matriks SWOT menunjukkan bahwa para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Dusun A Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah berada dalam fase stabilitas usaha. Strategi pemasaran yang cocok diterapkan pada para pelaku usaha minuman tradisional beralkohol di Desa Maubesi Kecamatan Insana Tengah adalah Strategi WO (*Weakness – Opportunities*).

### **Daftar Pustaka**

- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Timor Tengah Utara. 2016. *Kabupaten Timor Tengah Utara Dalam Angka*. Kefamanemanu: BPS TTU
- Dominggus Elcid, Li Et All. 2013. “ *Industrialisasi Sopi di NTT Yang Berkelanjutan (Towards the Sustanaibility of NTT Sopi)*”. *Research and Analysis From the Institute of Resource and Social Change (IRGSC) www.irgsc.org*
- Priyatno, Dwi. 2013. *Teknik Pengolahan Data Statistik Dengan Menggunakan SPSS 20*. PT. Gramedia, Jakarta.
- Rangkuti, F. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.Jakarta
- \_\_\_\_\_. 2009. *Analysis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. 2010. *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta